

Le mandat de mise en vente

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 25189769F — Mise à jour : 28 novembre 2025

Organisme responsable : **CCI35 - Faculté des métiers - Campus de Lorient**

Contenu

Objectifs

Connaître et maîtriser un document essentiel : le mandat de mise en vente.

Programme

Le mandat est le résultat positif d'une prospection efficace et réussie. « Rentrer des mandats » reste et restera le credo de l'agent immobilier performant et efficace.

Le mandat a un double aspect : il est obligatoire : pas de mandat, pas de négociation.

Il reste un document contractuel modelable : clause d'exclusivité, de semi exclusivité, mandat « premium » etc... Le mandat est-il pour autant protecteur de la rémunération de l'agent immobilier ?

Sur ce point, la jurisprudence de la Cour de cassation fait la différence entre « mandat d'entremise » et « mandat représentatif » !

Les « imprimés » ou les « mandats standards » proposés ont une capacité opérationnelle indéniable, mais quelles sont les limites de leur utilisation ? doivent-ils être personnalisés ?

Mais, et parallèlement, la même Cour sanctionne la mauvaise foi de la personne qui tente d'échapper au mandat (et à la rémunération de l'agent immobilier).

C'est cette évolution qui motive la journée de formation : mandat oui (c'est obligatoire), mais utilisons un mandat efficace et opérationnel. Le pourquoi de la formation.

Rappel du schéma contractuel de la vente ordinaire.

Rappel sur les notions d'ordre public et de bonne foi et leur évolution en matière de vente immobilière et des relations avec l'agent immobilier.

La prise de mandat

La Loi HOGUET

Le mandat est l'acte clôturant la prospection : la réglementation Hoguet, les sanctions

Le mandat est aussi le départ de la phase de négociation : la durée du mandat, l'information sur le mandat due par l'agent immobilier (publicité, affichage etc...)

Le contenu contractuel du mandat

Le mandat de l'agent immobilier, est un mandat !

Les particularités du mandat, l'application du Code civil, La rémunération de l'intermédiaire

Les obligations découlant du mandat : la responsabilité de l'intermédiaire, la responsabilité du mandant (le propriétaire ou l'acquéreur)

Le contenu du mandat : l'analyse des clauses, la portée des clauses,

Les variants

La clause d'exclusivité, avantages et contraintes Les conditions particulières

La gestion du mandat

La rédaction

Attention à l'imprimé complété, la consistance des biens mis en vente, les charges et conditions de la mise en vente

La rémunération de l'agent immobilier :

La contestation de l'entremise et ses conséquences, le détournement du mandat
La responsabilité de l'agent immobilier : d'une manière contractuelle, D'une manière quasi-délictuelle

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Sans niveau spécifique	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
--	---

Métiers associés

- C1501 — Gérance immobilière
- C1502 — Gestion locative immobilière
- C1503 — Management de projet immobilier
- C1504 — Transaction immobilière

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2139188	Présentiel	Lorient	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #25189769F